BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Wilayah Studi Kasus

Mekarjaya adalah salah satu kelurahan yang terdapat di Kecamatan Betara Kabupaten Tanjung Jabung Barat Provinsi Jambi. Secara administratif Mekarjaya berada di Kecamatan Betara, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. Secara geografis, Mekarjaya berada pada 9897204 UTM dan termasuk dalam kategori dataran rendah dengan ketinggian mencapai 3 - 7 mdpl. Maka tak heran jika sebagian besar wilayah Mekarjaya dialiri air dan terdiri dari parit-parit yang mengairi areal-areal produktif lahan masyarakat. Adapun sungai yang melintasi perbatasan Mekarjaya antara lain adalah Sungai Betara. Salah satu komoditas utama yang terdapat di kelurahan Mekarjaya Kecamatan Betara adalah kopi liberika.

Perkebunan Kopi Liberika terluas hanya di Kabupaten Tanjung Jabung Barat, karena kopi ini cocok dengan keadaan tanahnya. Liberika ini hanya dapat tumbuh di lahan tertentu seperti tungkal dan sabak, kondisi tanahnya sama-sama memiliki unsur gambut. Salah satu kecamatan penghasil kopi di Kabupaten Tanjung Jabung Barat adalah Kecamatan Betara yang di mana Kecamatan Betara terdapat 8 kelurahan yang mengelolah Kopi Liberika, salah satu kelurahan yang paling banyak mengelolah Kopi Liberika adalah Kelurahan Mekar Jaya. Kopi Liberika di Keluruhan Mekar Jaya merupakan komoditas unggulan dibading kelurahan lainnya. Tentunya Kopi Liberika dapat menjadi bahan baku yang sangat berpontensi untuk dikembangkan. Kelurahan Mekar Jaya merupakan salah satu kelurahan yang berada di wilayah Kecamatan Betara. Kopi Liberika menjadi komoditas unggulan di Kelurahan Mekar jaya dengan luas panen dan produksi terbesar dibandingkan dengan kelurahan lainnya.

Tabel 2. Luas Lahan, Produksi Kopi Liberika di Kelurahan Mekarjaya Kecamatan Betara 2020

No	Desa	Luan Lahan (ha)	Produksi (ton)
1	Pematang lumut	-	-
2	Serdang Jaya	75	21
3	Makmur Jaya	93	25
4	Mekar Jaya	402	264
5	Terjun Gajah	-	-

6	Lubuk Terentang	-	-
7	Pematang Buluh	-	-
8	Muntialo	59	20
9	Teluk Kulbi	176	70
10	Mendala Jaya	93	25
11	Sungai Terap	154	49
12	Bunga Tanjung	399	156
	Jumlah	1.370	501

Sumber: Kecamatan Betara Dalam Angka 2020

Dari 12 kelurahan yang terdapat di Kecamatan Betara terdapat 8 kelurahan yang mengusahatanikan kopi dengan luas lahan dan hasil produksi yang berbeda, menunjukan bahwa Kelurahan Mekar Jaya memiliki luas Panen 401 ha dan produksinya sebesar 264 ton/Tahun, dimana kelurahan tersebut merupakan paling banyak memproduksikan kopi di bandingkan dengan kelurahan lainnya. Banyaknya produksi kopi di Kelurahan Mekar Jaya dibadingkan di Kelurahan lainnya, sehingga memerlukan adanya pengolahan produk agar kopi tersebut dapat dinikmati dalam waktu yang lebih lama. Industri pengolahan kopi di Keluruhan Mekar Jaya memberikan dampak positif karena dapat mempertahankan ciri khas daerah Kabupaten Tanjung Jabung Barat sebagai penghasil Kopi Liberika yang ditanami di daerah bergambut. Keberadaan industri pengolahan ini menjadikan hasil sampingan kopi memberikan nilai tambah, sehingga meningkatkan pendapatan agroindustri tersebut. Pemanfaatan kopi sebagai bahan baku industri sehingga menjadi komoditi pedagangan menyebabkan terbukanya kesempatan kerja baru, yaitu dalam bentuk adanya pengolahan produk kopi. Kegiatan pengolahan Kopi Liberika di Kelurahan Mekar Jaya, Dalam proses pengolahan Kopi Liberika memiliki berbagai macam proses yang di lalui. Dari pengeringan lalu pembuangan kulit ari sampai penggilingan biji kopi (pembuatan kopi bubuk) lanjut sampai ke pengemasan, tujuan dikemas agar lebih tahan lama dan terlihat lebih menarik. Adanya agroindustry kopi liberika ini diharapkan mampu memberikan nilai tambah bagi komditas kopi yang dijual oleh petani.

4.2. Gambaran Umum Gerai Meja Kopi Liberika Paristo

Pengolahan kopi liberika di kelurahan Mekarjaya, menimbulkan minat masyarakat sekitar dusun di Parit Lapis Tomo di Mekarjaya, terutama kaum mudanya. Berkembangnya pengolahan kopi ini, kemudian mencetuskan terbentuknya kelompok sadar wisata (pokdarwis) di Sukerejo Mekarjaya. Dalam perkembangannya, kelompok ini mendapatkan sambutan positif dari pemerintah setempat, dan PethroChina sebagai salah satu perusahaan yang melakukan pembinaan, sehingga keluarahan Mekarjaya menjadi Kawasan ekowisata yang menjadikan kopi sebagai ikon dari ekowisata tersebut.

Gambar 1. Ekowisata Sukerejo Di Mekarjaya Kecamatan Betara Tanjung Jabung Barat

Pada tahun 2018, ekowisata Sukerejo ini mulai dibangun. Dimana kebun kopi menjadi salah satu tujuan wisata. Kerjasama antara komunitas Pokdarwis Sukerejo, pemerintah daerah Tanjung Jabung Barat dan PethroChina membuat konsep ini terwujud. Ada banyak spot yang dijadikan tujuan ekowisata ini, salah satunya adalah Gerai Kopi Meja yang terdapat di KM 23 Jalan lintas Kuala Tungkal – Jambi, yang merupakan spot utama. Gerai Meja kopi liberika Paristo ini tidak hanya sebagai café yang menjual minuman kopi saja, tetapi juga menampung produk-produk olahan kopi dari petani kopi liberika paristo.

Gambar 2. Gerai UMKM Gerai Meja Kopi Liberika Paristo

Selain sebagai wadah yang menampung hasil penjualan kopi liberika paristo, gerai ini juga menjadi tempat berkumpulnya kelompok pokdarwis Sukerejo, terutama di dalam merencanakan pengembangan ekowisata di sukerejo dan pemasaran kopi olahan. Pada tahun 2017, Gerai Meja diresmikan oleh Bupati Tanjung Jabung Barat, H. Safrial MS. Ketika Ekowisata Sukorejo diresmikan, Gerai Meja Kopi Liberika Paristo dijadikan sebagai spot utama dari konsep ekowisata ini. Gerai Meja ini di dalam sehari-harinya menyajikan menu-menu kopi dengan berbagai varian seperti erika V60, Espresso, Vietnam Drip, Aero press, espresso bon-bon, dan affogato. Konsep cafe kopi ini menjadi yang pertama di Tanjung Jabung Barat. Berkembangnya gerai ini, melalui promosi dari setiap orang yang berkunjung ke Betara dan singgah ke gerai tersebut, sehingga masyarakat luar Betara, bahkan Kabupaten Tanjung Jabung Barat mengenal gerai tersebut. Selain menjual kopi yang siap minum, Gerai meja juga menjual kopi dalam bentuk bubuk *(ground coffee),* biji *(green bean)* dan kopi biji dalam bentuk sangrai *(roasted bean)* yang berasal dari beragam kelompok tani yang ada di Betara.

Gambar 3. Beragam olahan kopi yang berasal dari kelompok tani Di kecamatan Betara

Gerai Meja sebagai cafe mengusung konsep yang menyajikan kegiatan pemuda dan komunitas kreatif pada hari-hari tertentu, salah satunya adalah pertunjukan musik. Untuk menunjang Gerai Meja sebagai salah satu spot ekowisata, sebagai salah satu binaan SKK Migas-PetroChina, mereka dilatih untuk mengelola kopi sehingga mengetahui kopi yang baik untuk dinikmati oleh pengunjung. Selain itu juga mereka diberikan bantuan fisik di dalam membangun gerai, dan juga peralatan. Spot lain dari konsep ekowisata ini adalah menawarkan kepada wisatawan untuk keliling melihat perkebunan kopi yang menyajikan proses budidaya dan pascapanen kopi liberika. Bagi wisatawan yang ingin mengunjungi spot tersebut bisa mendaftar di Gerai Meja sebagai spot utama untuk mendapatkan informasi.

4.3. Pengembangan *E-commerce* Pada Gerai Meja Kopi Liberika Paristo

Dalam perkembangannya, Gerai Meja Kopi Liberika Paristo sudah mulai menggunakan media social sebagai sarana untuk mempromosikan produk mereka. Beberapa media social yang telah digunakan oleh gerai ini diantaranya adalah *facebook* dan *instragram*. Dua media social ini cukup baik dalam memfasilitasi Gerai Meja agar dikenal oleh orang dari luar Kelurahan Mekarjaya kecamatan Betara Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Bahkan masyarakat dari luar kabupaten pun sudah mulai mengenal gerai ini. Media social *facebook* yang dimiliki oleh gerai ini adalah @geraimeja dan media social *Instagram* dari gerai ini adalah @geraimeja_.

Gambar 4. Media Sosial Intagram Gerai Meja Kopi Liberika Paristo

Tampilan di dua media social tersebut banyak menggambarkan kegiatan-kegiatan yang terdapat di Gerai meja, termasuk di dalamnya promosi kegiatan-kegiatan Ekowista Sukerejo. Adanya social media ini, membuat orang luar terutama luar Kabupaten Tanjung Jabung Barat mengenal Gerai ini. Hingga saat ini kunjungan dari luar kabupaten terus meningkat. Gerai Meja menjadi salah satu tujuan wisata jika wisatawan berkunjung ke Ibu Kota Tanjung Jabung Barat. Hal ini karena yang akan ke ibu kota kabupaten akan melewati gerai ini. Promosi melalui media social dan pengunjung yang sebelumnya telah datang ke Gerai Meja cukup ampuh untuk menarik pengunjung untuk mampir ke Gerai Meja.

Namun demikian, media social yang telah dimiliki oleg Gerai Meja belum mampu menjangkau penjualan kopi kepada konsumen-konsumen luar daerah yang belum pernah berkunjung ke Gerai Meja. Promosi-promosi di media social lebih untuk menarik konsumen, pengunjung dan wisatawan untuk mengunjungi Gerai Meja. Sedangkan untuk konsumen agar dapat membeli produk kopi liberika pariston tanpa harus ke Mekarjaya belum tersebar luas. Hal ini karena media social yang digunakan oleh pihak Gerai Meja belum memfokuskan penggunaan media social sebagai wadah pemasaran secara online dengan memanfaatnya *e-commerce*. Ada cukup banyak jenis e-commerce yang bisa dimanfaatkan oleh pihak Gerai Meja untuk pemasaraan kopi liberika. Diantaranya, Media social, Market place, ataupun fanpage dan *website* yang khusus menampilkan produk-produk kopi liberika paristo yang ada di Gerai Meja. Beberapa produk kopi liberika paristo yang di jual di market place seperti *shopee* bukan melalui akun resmi Gerai Meja, tetapi sudah melalui pihak ketiga yang membeli kopi tersebut kemudian menjual kembali dengan harga lebih mahal. Hal ini tidak memberikan keuntungan lebih bagi pihak Gerai Meja.

Gambar 5. Produk Kopi Liberika Paristo yang dijual di *Market place*

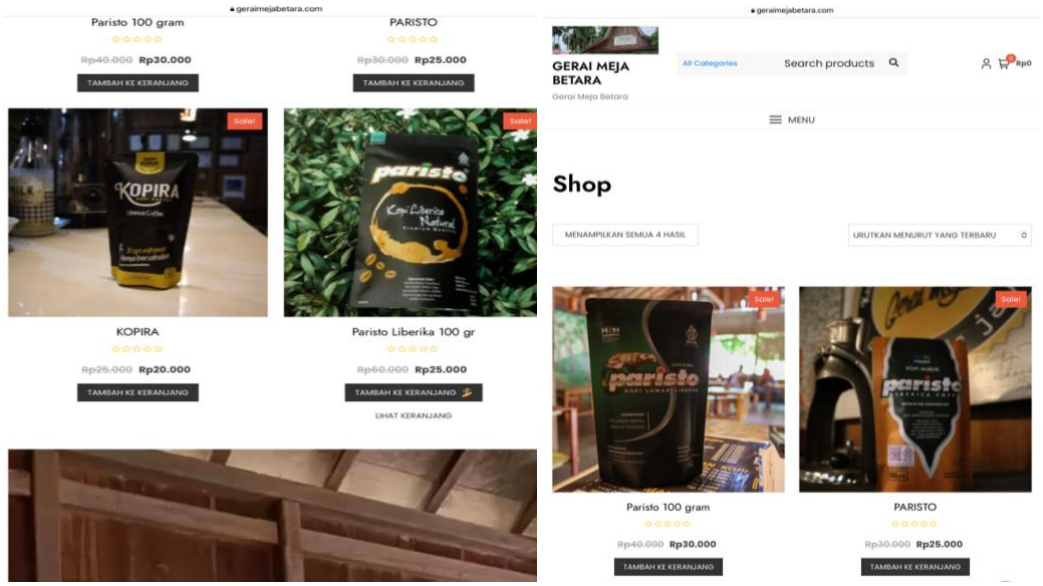
Gambar 5 menunjukkan bahwa, ada produk kopi liberika paristo yang dijual di *market place* , namun bukan dari akun pengelola Gerai Meja. Harga uang dijual lebih tinggi dibandingkan dengan yang ada di gerai. Jika pihak Gerai Meja memanfaatkan media social dengan menjual produk-produk mereka baik melalui *Instagram* ataupun *market place*, maka produk-produk mereka akan menjangkau pasaran yang lebih luas lagi. Selain menggunakan *market place*, sebagai seorang penjual bisa menggunakan *website* sebagai wadah untuk menjual produk-produk olahan mereka. Jika seorang penjual memiliki akun resmi social media dan mencantumkan link website resmi dari penjual tersebut, maka akan menambah kredibilitas dari akun media social sebagai wadah penjualan secara *online.*

Pada studi kasus ini, salah satu bentuk pemanfaatan *e-commerce* sebagai wadah pemasaran adalah pemanfaatan *website* untuk efektifitas pengembangan pemasaran. Pada oktober 2021 tim pengabdian termasuk di dalamnya penulis melakukan ppenjajakan untuk pendampingan dan pelatihan pembuatan *website* untuk tempat penjualan produk-produk dari Gerai Meja Kopi Liberika. Dari Juni hingga November 2022, kegiatan pendampingan pembuatan dan pengembangan website ini dilakukan. Kegiatan ini dimulai dengan *focus group discussion (FGD)* terkait apa yang dibutuhkan oleh Gerai Meja Ketika akan membuat dan mengembangkan *website*. Gerai Meja telah memiliki dua media social yaitu *facebook* dan *Instagram*. Namun dua media social ini belum komersil. Dua media social ini juga tidak mencantumkan link website resmi untuk penjualan produk kopi liberika paristo. Oleh karena itu, tim sepakat dengan pihak Gerai Meja untuk memberikan pendampingan pelatihan pembuatan dan pengembangan *website* sebagai bentuk *e-commerce* dalam memasarkan kopi liberika paristo.

Pendampingan pembuatan dan pengembangan *website* ini dilakukan dengan mengundang tim ahli yang mengajarkan kepada dua staf admin dari Gerai Meja yang khusus memegang media social mereka, sehingga dalam pengembangan website, dua admin ini yang akan mengolah dan mengembangkannya, dengan memasukkan beragam informasi dan produk dari Gerai Meja. *Website* yang dibuat untuk Gerai Meja ini adalah website berbayar dengan berlangganan tiap tahunnya, dimana tahun pertama berkisar 1 juta hingga 2 juta rupiah. Pada tahun berikutnya, harga bayar jauh lebih murah berkisar 100 hingga 200 ribu. Penggunaan *website* berbayar ini, karena mampu menyajikan halaman yang lebih kompleks, sehingga penjual bisa memasukkan produk mereka berserta harga, dan pembeli bisa langsung mengklik dan membeli melaui website tersebut tanpa harus kontak langsung melalui kontak pribadi penjual. Adanya website ini juga membantu rekap penjualan bagi Gerai Meja. Setelah mendapat pelatihan, website Gerai Meja Kopi Liberika Paristo memiliki alamat *website www.geraimejabetara.com*.

Gambar 6. FGD dengan pihak pengelola Gerai Meja

Gambar 7. Pelatihan Pendampingan Pembentukan Website Gerai Meja



Gambar 8. Cuplikan Gambar pada website Gerai Meja Betara

Gambar di atas menunjukkan bahwa dari *website* tersebut, konsumen bisa langsung membeli produk-produk Gerai Meja dengan memasukkan ke keranjang penjualan dan menyelesaikan transaksi jual beli di *website*. Selain itu, *website* menjelaskan harga-harga dari produk. *Website* ini juga dapat dimanfaatkan oleh penjual untuk mempromosikan segala kegiatan Gerai Meja, tidak hanya untuk

menjual produk tetapi juga untuk mempromosikan kegiatan Ekowisata Sukorejo. Hal ini karena Gerai Meja merupakan bagian dari ekowisata tersebut. Dalam perencanaannya, setelah website ini terbentuk, akan dilanjutkan dengan kegiatan mengenalkan media social yang telah dimiliki menjadi lebih komersial sehingga jangkauan pengguna atau calon konsumen yang melihat Gerai Meja lebih luas. Selain itu juga mentautkan link *website* resmi Gerai Meja ke semua media social yang telah dimiliki, serta mengenalkan *market place* sebagai bentuk lain pemasaran menggunak *e-commerce*

4.4. Evaluasi Perkembangan Website sebagai Bentuk *E-commerce*

Setelah melakukan pengabdian, pada bulan April 2023, penulis melakukan evaluasi kepada pihak Gerai Meja, apakah ada terdapat penjualan secara *online* setelah adanya *website* Gerai Meja tersebut. Dari hasil evaluasi, terdapat penjualan produk kopi liberika paristo secara *online*. Beberapa pembeli dari luar wilayah yang membeli secara *online*, mendapatkan informasi penjualan dari *website*, namun mereka tidak menyelesaikan pembelian langsung pada *website*, tetapi langsung menghubungi pihak Gerai Meja melalui whatsapp setelah memperoleh informasi melalui website.

Jika dilihat dari kasus di atas, pemanfaatan website belum optimal, hal ini juga dikarenakan admin pengelola *website* Gerai Meja yang jarang memperbaharui informasi pada *website*. Oleh karena itu, calon pembeli hanya memanfaatkan website sebagai media informasi, namun penyelesaian pembelian tetap melalui whatsapp bukan langsung menyelesaikan di *website*. Tidak terbaruinya isi dari website menjadi salah satu penyebab pemanfaatan website sebagai media *e-commerce* belum berjalan optimal. Dari pihak admin pengelola *website* Gerai Meja merasa kesulitan untuk memperbaharui isi *website*. Menambah isi *website* tidak sesederhana ketika admin memperbarui konten social media lainnya seperti *Instagram* dan *Facebook*. Admin pengelola masih belum terbiasa ketika mengelola *website.*

Mengatasi permasalahan tersebut, penulis memberikan saran kepada pihak Gerai Meja untuk melakukan pendampingan pemanfaatan kombinasi media social lainnya sebagai wadah *e-commerce*. Dikarenakan pengelolaan *website* secara optimal cukup sulit untuk dilakukan oleh pihak Gerai Meja, serta hasil penjualan yang diperoleh tidak sesuai dengan target, maka disarankan, dilakukan kombinasi bentuk *e-commerce* yang tidak hanya melalui *website* tetapi juga dengan *upgrade* media social seperti *Instagram* dan *facebook.* Serta pendampingan pembuatan akun pada *marketplace* seprti *Shopee* dan Tokopedia.

Ketika disarankan untuk melakukan kombinasi tersebut, pihak Gerai Meja tertarik untuk diberikan pendampingan agar akun dari media social yang mereka miliki dikomersialisasikan, dengan bentuk sponsor. Bentuk ini adalah, dimana akun-akun media social yang mereka miliki berbayar kepada

platform media social yang mereka gunakan. Dengan berbayar ini, maka akun media social yang mereka miliki mucul kedalam postingan-postingan yang dilihat oleh *follower* atau pengikut dari akun tersebut. Jangkauan dari calon-calon *followers* yang akan melihat tergantung dari besaran biaya yang dipilih. Namun yang menjadi kendala dari pihak Gerai Meja adalah biaya yang akan dikeluarkan untuk kegiatan komersialisasi tersebut.

Sebagai lanjutan dari kegiatan pendampingan sebelumnya, akan dilakukan pendampingan lanjutan dan bantuan pembiayaan agar akun media social tersebut bisa diiklankan oleh *platform* sehingga jangkauan promosinya lebih luas. Selain itu akan dilakukan juga pendampingan pembuatan dan pengelolaan akun pada *market place* seperti *shopee* dan Tokopedia. Penulis juga akan memasukkan Gerai Meja dalam kegiatan kerja sama PUI-ICT Universitas Jambi dengan Pemerintah Kabupaten Tanjung Jabung Barat terkait pariwisata. Salah satu kegiatan tersebut adalah membangun pusat dan digitalisasi bagi UMKM yang ada di Tanjung Jabung Barat. Dimana pada kegiatan ini, pemanfaatan e-commerce sebagai wadah pemasaran dapat meningkatkan efektifitas penjualan produk-produk UMKM. Dengan adanya dukungan dan Kerjasama ini, diharapkan pengelolaan dan pemanfaatan e-commerce bisa dilakukan hingga tuntas. Gerai Meja Kopi Liberika Paristo akan menjadi salah satu UMKM yang akan dilibatkan.